

「空地を見れば所有者の顔がすぐ目に浮かびますし、売却依頼の電話があれば、その瞬間に、どの土地を売却されたいのか想像が付くのです」

今回訪問したのは、横浜市都筑区の(有)みつや不動産です。大規模な区画整理事業でその姿を大きく変える都筑区地域で、“元付け”に業務を特化し着実に業績を伸ばしておられます。地場の元付け業態のあるべき姿について、鍋木泰社長にお話いただきました。

「未開拓だからこそ、私にとっては発展の地だったのです」

鍋木さんはいつから不動産業界に...?

鍋木さん(以下敬称略) 10年前になります。それまではある外資系石油会社でサラリーマンをしていました。

不動産を選ばれた理由は?

鍋木 親が賃貸物件を所有していましたが、両親ともに高齢のため、私はその管理を任されていました。そのこともあって不動産には多少なじみがあったのです。しかも、日本では高い価格の割に近代化が遅れていることも気にかかり、不動産会社に勤めることにしたのです。“背水の陣”で仕事をしてみたら、割合大きな収入になった。これなら自分で独立をして...と考え、会社を立ち上げました。

独立前は仲介会社のコミッション営業職ですか?

鍋木 独立までの3年間、1年ずつ3つの会社を渡り歩きました。1社目は賃貸の管理会社、次が建設会社の子会社、そしてフルコミッションの仲介会

社...という具合です。

いずれ独立を目指して勉強...という思いがあったのでしょうか。

鍋木 もちろん、そのつもりもありました。3年目のフルコミッションの仲介会社で必死に仕事をしていたら2千数百万円の収入を得ることができ、それを独立資金にして、ここ港北ニュータウンに店舗を構えたというわけです。平成6年のことでした。

失礼ですが、当時この辺りは、ただの“野原”という感じだったのでは...。

鍋木 ええ、まあ、それに近かったですね。駅前でもありませんし、道路は広いのですが、車もほとんど通らない状況でした。一緒に仕事をしていた先輩達に“気でも狂ったか”といわれたほどです。

なぜこの地域に目を付けられたのでしょうか?

鍋木 地主さまに対する不動産会社のケアができていない地域だと捉えたのです。田園都市線沿線などとすと、歴史もあり、地主さまはどなたも相当密に不動産会社との付き合いがあります。そんな地域では、新規の事業者は苦しい。未開

拓だからこそ、私にとってここは発展の可能性を秘めた地だったのです。

「地主さまにとっての“御用聞き”だと考えてやってきました」

確かに、しっかりとした狙いがないければ、出店に勇気のいる立地ですよ。

鍋木 3年間の経験からはっきりしていたことは、大きな投資が必要な駅前の“客付け”店舗で、費用を掛けてチラシを撒き集客をして営業トークを駆使する...、というような仲介系の業務は、私には到底できない、ということだったのです。つまり、元付け系の仕事をしようと決めていて、地主さま宅をコツコツと回り、良好な関係を築いて仕事をしていこうと考えていましたから...

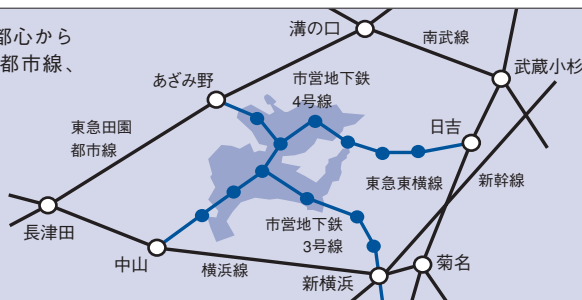
ホームページを拝見すると、この地域の98%、500軒の地主さまを直接訪問し、この地区では「私設登記所」と呼ばれているそうですね。

鍋木 ご存知だと思いますが、この地域は昭和50年代から大規模な区画整理事業が実施された地域です。あざみ野、美しが丘、みすずが丘、港北ニュータウンなど、区画整理によって町ができつつある地域に的を絞り、法務局に通い臚本を閲覧し、一定規模以上の土地所有者をリストアップしてみると、500



港北ニュータウン

横浜市の中心部から約12km、東京都心から約25kmに位置。東急東横線・田園都市線、JR南武線・横浜線に囲まれバス便も豊富。ニュータウン内には横浜市営地下鉄3号線(あざみ野～横浜～湘南台)が運行、平成19年には同4号線(日吉～中山)が開通予定。東名高速、国道246号線、第3京浜道路が隣接するなど道路環境も良い。



計画面積2,530ha、計画人口30万人と首都圏有数の開発規模。自然と街並みとの調和が特色の1つ。

会社訪問 経営陣に聞く

(有)みつや不動産 横浜市都筑区
代表取締役 鍋木泰さん



軒ほどになりました。

その500軒のリストを元に、地主さまを直接訪問されたわけですね？

鍋木 この地域については、ほとんどの地主さまにお会いしています。空地を見れば所有者の顔がすぐ目に浮かびますし、売却依頼の電話があれば、どの地主さまであっても、電話をいただいた瞬間に、どの土地を売却されたいのか想像が付くのです。

なるほど、元付け系の業務とはそういうものですね。

鍋木 たとえば相続が発生すれば、家族構成なども分かっていますから、相続対策も即、提案できます。この地域でこの10年、相続に関するご相談をいただくこともよくあり、多くのケースを手掛けさせていただきました。いってみれば、私の仕事は、地主さまの資産についての“御用聞き”だと...そんな風に考えて仕事をしてきました。

資産の管理については、弁護士や税理士よりも、アセットマネジメントの専門家としての不動産会社が必要だといわれるようになっていきます。

鍋木 10年前のこの地域は、アームチェアと机と電話とファクシミリがあれば仕事ができる“不動産屋”時代が、ようやく終わりつつあるという段階だったのです。私にしてみれば、アセッ

トマネジメントというよりも、“御用聞き”として地主さまを回って親しくなれば、安定的に“物上げ”ができ、売買の分野であっても比較的長期の計画が成り立つ不動産業が可能なのでは...というのが実感でした。

それでも、不動産事業者としての鍋木さんは、やはり専門家として頼られているのだと思います。

鍋木 確かに当初から、地域の不動産情報や新聞の切抜きなどを地主さまに定期的にお送りはしています。最近では競売物件なども取り扱うようになっており、不動産に関する専門家でなければ、仕事にならない時代になっていることは事実です。

「大手並みに“両手”を目論んでも上手くいくと思えません」

ところで、競売物件にも力を入れていらっしゃると思いますが、その辺りについてお話しただけせんか？

鍋木 競売といっても、競売の入札そのものに参加するわけではありません。

配当公告の段階、つまり、競売になる以前に土地所有者と接触し、任意売却のお手伝いをするのです。

案件は多いのでしょうか？

鍋木 担当者3人を配置し、東京、川崎、横浜、大和市全域を歩いています。条件の良い物件を選び、所有者にアプローチするのですが、3人ではこなさきれないほどですね。

アプローチの方法ですが...？

鍋木 それこそ専門家として、担保権者との交渉や税務対策など、所有者の代理として間違いのない仕事ができること、そして、速やかに物件の売却ができることをお伝えしなければなりません。直接訪問が基本ですが、物件ごとに資料を用意して、ダイレクトメールなどでもお届けしています。



市営地下鉄3号線「センター北」駅周辺



市営地下鉄4号線「北山田」駅予定地近辺



アセットマネジメント

資産の管理・運用のことで、金融機関では事業の大きな一つとなっている。不動産投資分野については、現在の低金利時代や不動産投資信託の登場で、注目を浴びているのは周知の通り。

不動産資産の価値を最大化していくことが求められるため、不動産市場を見据える専門家の能力が不可欠となる。不動産会社のさらなる活躍が期待されるところだ。



会社訪問 経営陣に聞く

(有)みつや不動産

横浜市都筑区南山田1-1-37

TEL 045-592-5743 FAX 045-592-4696

競売という場面に直面しているわけですから、もちろん反応は多いと思いますが、実際、物件の売却は容易ですか？

鑄木 設定されている債権の整理さえできれば、実は価値のある物件が多いのです。価格も競合物件より低い設定が可能ですから、売却に困ることはありません。

買主を探すのはどのように...？

鑄木 先ほどお話ししたように、私は客付けを自分ですることはほとんどありません。基本的に仲介会社さんに情報を発信し、決めていただいています。

なるほど、債権の整理を専門家として上手くできれば、確かに物件としては魅力のあるものだと思います。しかし、良い物件であればあるほど、鑄木さんご自身が客付けをおやりになりたい...つまり“両手”志向になるということはありませんか？

鑄木 それはありません。地場の業態が大手と同じように“両手”を目論んで仕事をして、上手いくとは思えないのです。これは、社員に過大な“ハッパをかける”ことを好まない私の性格や経験も影響しているのかもしれませんが...。いずれにしても、エンドユーザーは本来とても移り気であり、またそれが当たり前な習性です。そして、

そんなユーザーを引き付けるいわゆる客付け業務に秀でた方々は、地場の業態の中にもたくさんおられます。ですから、その道の専門家にお任せする方が効率が良いと考えているのです。

「自らは元付けに徹し客付けは業者間...今後もこの態勢で」

今後とも、元付けに特化して仕事をしたいかれますか？

鑄木 あえていえば、私には“客付け業務”の対価としての手数料が、いまひとつ理解できないでいます。ネットなどで情報の公開が進めば、少なくとも、情報対価としての買主からの手数料は従来の意味を失うはずですが、客付け業務の対価としての手数料をいただくことの難しさを、私が解決できるとは思えません。つまり、エンドユーザーに満足いただくための業務センスがないのであれば、それを専門としておられる方にお任せする方が良いと思うのです。

おっしゃるように、中小の地場の業態が、中途半端に元付け・客付け双方の業務を行なうより、もしかするとどちらかを特化して行なう方が良いのかも...と。ところで、元付け業務には、賃貸についての「管理」という業務があります。管理についてはいかがですか？

鑄木 地主さまにしっかりと信頼され、元付けとして仕事ができれば、不安定といわれる売買の世界でも、十分に安定した計画的な経営が可能ではありません。しかし、やはり賃貸の管理業務を拡充できれば、もっと安定的な経営が可能であると考えています。

地主さまとのつながりがあれば、管理物件を増やすことは容易に思えます。

鑄木 ただし、オーナーさまの説得には、少なくとも管理物件の一部であっても、自社で客付けできる体制が必要なのです。入居者募集をすべて業者間でまかなう...というのでは、オーナーさまに不安に思われる現実を認めざるを得ません。今年の秋には、平成19年度に新しく開通する市営地下鉄の「北山田」という新駅の駅前になる立地に移転します。駅前店舗で“入居者募集”ができるようになれば、現在10戸ほどの管理物件をもっと増やせるようになるのではと期待しています。しかし、それでも他社物件の仲介をするつもりはまったくありませんし、客付けは業者間で、そして自らは元付けに徹する...この姿勢は変わらないと思います。地場の業態にとっては、それこそが間違いのないやり方だと信じています。

異業種からの転身、不動産会社社員時代を経て未開拓の地に身を投じ、波乱に満ちた過去であったことは想像に難しくありません。「入居者募集をすべて業者間でまかなうやり方で難しい」。しかし、それで **取材を終えて** は、管理物件を増やすのも元付けに徹するとおっしゃる鑄木さん。苦労人ならではの地に足の着いた感覚にハッとさせられました。これからも、地場個店の元付け業態のあるべき姿をぜひお示しください。